

УДК 336.228

Глуценко С. В., Казакова М. О.

## МІНІМІЗАЦІЙНІ ПОДАТКОВІ СХЕМИ: ЗАРУБІЖНА ТА УКРАЇНСЬКА ПРАКТИКА

*У статті розглянуто сутність, механізми та приклади застосування схем ухилення та втечі від сплати податків на досвіді європейських країн, Російської Федерації та України.*

**Ключові слова:** податки, ухилення від сплати податків, втеча від сплати податків, офшорні території, трансфертні ціни.

Однією з характеристик функціонування податкової системи будь-якої країни є її дієвість, тобто ступінь досягнення податковою системою поставлених перед нею цілей і виконання податками всіх своїх функцій. А однією з ознак дієвості податкової системи є масштаби використання схем податкової мінімізації в країні.

Сьогодні маємо два напрями мінімізації обсягів співпраці суб'єктів економіки з державою в частині сплати податків: 1) втеча від податкових платежів (зниження обсягів сплачених податків); 2) ухилення від сплати податків (з порушенням закону – податкове шахрайство, або без порушення закону).

**Втеча** від сплати податків – це штучне заниження податкових зобов'язань до такого рівня, при якому оподаткування досягає найменшої величини. Один із найвідоміших фахівців у галузі податкової мінімізації Іван Хоорн пояснює, що, на відміну від податкового шахрайства, при втечі від податків не відбувається порушення закону [1, с. 201].

Джозеф Стігліц виділяє три базових схеми втечі від податків:

- 1) «зміщення доходу»;
- 2) «відкладання податку»;
- 3) податковий арбітраж. Цей термін застосовується тоді, коли різні суб'єкти мають справу з різними нормами податків. Прикладом таких операцій може бути співпраця компанії-резидента і компанії-нерезидента із зони з пільговим оподаткуванням, тобто використання податкових переваг для компаній з офшорних територій. Також можливе проведення цілої низки угод усередині країни, якщо в ній є зони пільгового оподаткування [2, с. 490].

Розглянемо схеми втечі від сплати податків більш детально.

Сутність схеми «зміщення доходу» полягає в тому, що при податковій структурі із зростаю-

чими граничними нормами податкових платежів платник податку за високої граничної норми завжди бажатиме «змістити» дохід до однієї з нижчих норм.

*Приклад 1 (українська практика).* Втеча від оподаткування шляхом «зміщення доходу» здійснюється на базі діяльності страхових компаній.

1. Найпоширенішим є варіант створення акціонерним товариством (АТ) власної страхової компанії та укладення з нею договору страхування (якого саме – немає значення). Таким чином, прибуток підприємства, що є базою оподаткування, зменшується на суму страхового платежу. У підсумку АТ сплачує не 19 % податку на прибуток підприємств, а лише 3 % від валового доходу (тобто від тієї суми, що була перерахована страховій компанії).
2. Наступний крок і варіант податкової оптимізації через співпрацю АТ із страховою компанією – це купівля страховою компанією за рахунок коштів, отриманих від АТ за страхові послуги, акцій цього ж підприємства. У такий спосіб статутні фонди АТ збільшуються, а відрахування в бюджет при цьому не сплачуються.
3. Третій варіант податкової оптимізації із застосуванням страхових компаній базується на тому факті, що відповідно до чинного українського законодавства єдиним видом валових витрат, що зменшує базу оподаткування страхових компаній, є перестрахування. Таким чином, податкові зобов'язання страхових компаній можуть бути додатково зменшені шляхом подальшого перестрахування в закордонних страхових компаніях, оскільки це дозволяє вираховувати такі перестрахові виплати із податкової бази.

Слід зауважити, що на стадії виведення капіталу стримуючим чинником є податок на пере-

страхування в іноземних компаніях без рейтингу надійності, який дорівнює 12 %. Але при роботі із страховими компаніями, які мають рейтинг надійності, ставка податку дорівнює нулю.

Друга схема втечі від оподаткування – це «відкладення податку». Сутність цього методу полягає в тому, що платник намагається сплатити податок тоді, коли інфляція призведе до зменшення реального обсягу податкових платежів порівняно з їхньою номінальною вартістю. Подібні дії було названо ефектом Олівера–Танзі, двох економістів, які виявили подібну ситуацію в Латинській Америці в 70-х роках ХХ ст. За високої інфляції намагання відстрочити платіж є дієвим способом. До того ж, навіть у низькоінфляційній економіці виникають ситуації, коли суб'єкт оподаткування має термінову потребу в коштах, яку він і намагається вирішити за рахунок відкладення податкових платежів. Для «відкладення податку», як правило, використовуються різноманітні бухгалтерські маніпуляції, наприклад, завищується собівартість виробу через зміну методики її обрахунку тощо.

*Приклад 2 (українська практика).* Схеми «відкладення податку» застосовуються в українській практиці в частині сплати корпоративного податку на прибуток підприємств шляхом перенесення балансових збитків на наступний період або шляхом вкладання коштів у благодійну діяльність (хоча ця стаття може стосуватися й ухилення від сплати податків за наявності фіктивних документів щодо діяльності). Вищеописані заходи дозволяють відстрочити сплату податків, а щодо благодійництва, то включити від 2 % до 5 % оподаткованого прибутку минулого року у валові витрати (в Україні благодійництво є фактично рекламою).

Крім втечі від сплати податків, другим концептуальним напрямом мінімізації оподаткування є ухилення від сплати податків.

**Ухилення** від сплати податків – це зменшення податкових та інших платежів, коли платник податків навмисно чи ненавмисно уникає чи зменшує обсяг своїх податкових зобов'язань із порушенням (чи непорушенням) чинного законодавства. Отже, з погляду права ухилення від сплати податків може бути і злочином, який карається законом.

Ухилення від оподаткування виникає, коли особи уникають відповідальності за своїми податковими зобов'язаннями.

Класифікацію причин ухилення в сплаті податків запропонував відомий спеціаліст у галузі фінансового права П. М. Годме [3]:

- 1) економічні (порівнюються фінансово-економічні наслідки сплати і несплати податків);
- 2) технічні (недосконалість контролю з боку податкових та інших державних органів);
- 3) політичні (недосконалість податкового законодавства в країні);
- 4) моральні (реакція платника податку на зростання податкового тиску).

Найбільш популярні способи ухилення від сплати податків з порушенням закону та шахрайством – це:

- 1) неповідомлення контролюючим органам про свою присутність або діяльність у країні, в якій платник податків знаходиться чи займається підприємницькою діяльністю;
- 2) неоголошення повної суми доходу, яка підлягає оподаткуванню, повідомлення про витрати, які не були понесені, або повідомлення про їхні завищені розміри;
- 3) використання в декларації про доходи посилок на пільги, які поширюються на неіснуючих по факту дітей та інші категорії пільгових суб'єктів, чи відрахування з доходу на амортизацію неіснуючих машин, неіснуючого обладнання тощо.

Також до механізмів ухилення від сплати податків, але здебільшого без порушення законодавчих норм, належать такі:

- 1) використання «податкових укриттів» – **офшорних центрів**, у т.ч. тут може йтися про дублювання схеми «ухилення від сплати податків» із схемою «втеча від сплати податків» із застосуванням механізму податкового арбітражу на основі співпраці з офшорними центрами;
- 2) застосування міжнародних трансфертних цін.

Одним із найпопулярніших способів мінімізації сплати податків є використання офшорних центрів, але уряди різних країн по-різному реагують на те, куди саме віднести мінімізацію доходів суб'єктами економіки через офшорні центри: до втечі від податків чи до ухилення від оподаткування. Крім того, майже кожна держава приймає особливу постанову, де визначається перелік офшорних центрів, але у кожній країні є свій перелік, і для однієї країни, наприклад, Кіпр є офшорним центром, а для іншої – ні, а відповідно до цього використовуються різні ставки на доходи, отримані з офшорів.

Розглянемо схеми ухилення від сплати податків детальніше.

Одним із способів ухилення (втечі) від сплати податків є **співпраця з офшорними центрами**

**та використання при цьому такого виду між-господарського кредиту, як толінг.**

Толінг (робота на давальницькій сировині) – це спосіб отримання сировини переробником без фінансових витрат з його боку, з подальшим поверненням кінцевого продукту постачальнику як розрахунку. За такої схеми завод-виробник, у разі якщо не має грошей для купівлі сировини на виробництво власної продукції, як розрахунок пропонує постачальнику готову продукцію на суму отриманої сировини [4, с. 87].

Застосування такої схеми реалізується через співпрацю заводу-виробника продукції з компанією-постачальником сировини, зареєстрованою в офшорній зоні з пільгами по сплаті податків (офшорна трейдерська компанія-посередник) і, як правило, пов'язаною із власниками заводу «певними» домовленостями (іноді шахрайськими).

Для ухилення за такою схемою від оподаткування застосовуються такі кроки:

- ціна на сировину максимально завищується, а ціна на готову продукцію заводу, навпаки, максимально знижується (опускається до рівня її собівартості);
- постачальник сировини отримує готову продукцію в обмін на надану ним сировину (застосування схеми толінгу) відповідно до попередньо визначених обсягів в якості розрахунку готової продукції, що надається, та її ціни. З урахуванням того, що ціна сировини попередньо завищена, а ціна готової продукції встановлена на рівні її собівартості, завод-виробник перебуває у не вигідних умовах, а постачальник сировини (офшорна трейдерська компанія), навпаки, має можливості для подальшого перепродажу отриманого товару за ринковими цінами;
- отримана готова продукція продається постачальником сировини на ринку не за собівартістю, а за поточними ринковими цінами;

- отримані прибутки в підсумку надходять не заводу-виробнику (платнику податків у бюджет країни), а офшорній компанії-постачальнику сировини – офшорному посереднику. Отже, податки на прибуток не сплачуються, оскільки компанія зареєстрована в офшорному центрі;
- завод-виробник продає на ринку лише ту частину виробленої продукції, яка залишилася після розрахунків з компанією-постачальником сировини, і лише з цього залишку сплачуються офіційні податки в бюджет держави. При цьому податки буде сплачено заводом лише у випадку, якщо в підсумку завод отримає прибутки, але найчастіше проданої продукції недостатньо для отримання прибутків, при такій системі заводи, як правило, виходять збиткові і податки в бюджет узагалі не надходять.

*Приклад 3 (практика Російської Федерації).*

На даних компанії «Російський Алюміній» проведемо розрахунки. Компанія включає 4 алюмінієвих заводи: Братський алюмінієвий завод із річним виготовленням алюмінію в обсязі 900 тис. тонн; Красноярський алюмінієвий завод (850 тис. тонн); Саянський алюмінієвий завод (385 тис. тонн); Новокузнецький алюмінієвий завод (270 тис. тонн), які в сукупності становлять на 2000 рік виробляли 2400 тис. тонн алюмінію на рік і 88 % виготовленої продукції продавали за схемою толінгу.

Зокрема, один із заводів, Саянський алюмінієвий завод, має контракт на отримання сировини для виробництва алюмінію за схемою толінгу від постачальника сировини – офшорної компанії «RUAL Trade Limited» (Гібралтар).

У таблиці 1 наведено вихідні дані для розрахунку собівартості 1 тонни алюмінію, за якою в підсумку завод буде віддавати власну виготовлену продукцію постачальнику сировини – офшорній компанії «RUAL Trade Limited» при розрахунку за отриману сировину.

Таблиця 1. Складові для розрахунку собівартості 1 тонни алюмінію

Назва виробничої операції	Кількісний показник
Кількість глинозему для виробництва 1 т алюмінію	1,92 т
Ціна на 1 т глинозему	195 дол.
Транспортний тариф на перевезення 1 т глинозему	40 дол.
Кількість нафтового коксу для виробництва 1 т алюмінію	0,445 т
Ціна 1 т нафтового коксу	127 дол.
Транспортний тариф на перевезення 1 т нафтового коксу	30 дол.
Вартість переробки сировини при виробництві 1 т алюмінію	330 дол.
Транспортний тариф на перевезення 1 т алюмінію	60 дол.

Вартість 1 тонни глинозему у виробництві 1 тонни алюмінію:  $(195 + 40) * 1,92 = 451$  дол.

Вартість 1 тонни нафтового коксу у виробництві 1 тонни алюмінію:  $(127 + 30) * 0,445 = 70$  дол.

Загальні затрати компанії «RUAL Trade Limited» на виробництво 1 тонни алюмінію становлять:  $451 + 70 + 330 + 60 = 911$  дол. – це собівартість виробленого алюмінію.

Саме за такою схемою Саянський алюмінієвий завод розраховується з компанією «RUAL Trade Limited» за отриману сировину (глинозем, нафтовий кокс та ін.).

Своєю чергою, компанія «RUAL Trade Limited» продає отриманий алюміній на ринку за ціною 1 552 дол. (середня ринкова ціна на алюміній для періоду, що розглядається).

Дохід, отриманий не заводом, а компанією «RUAL Trade Limited» з 1 тонни алюмінію:  $1552 - 911 = 641$  дол.

Наприклад, «МакДональдс» у Великій Британії сплачує трансфертну ціну за роялті. «United Parcel Company» в Німеччині сплачує трансфертну ціну за лізинг літаків в «United Parcel Company» у США. Оскільки в різних країнах різні ставки податків, використання трансфертних цін дозволяє ТНК перевести оподаткований прибуток до юрисдикцій з низькими податками через трансфертні ціни [5, с. 107–134; 6].

*Приклад 4 (європейська практика).* ТНК має три філії: одну у Великій Британії, одну в США та одну в Ірландії. Товар виробляється в Британії за 100 доларів, а потім продається філії в Ірландії, що додає ще 10 доларів у витратах. Потім з Ірландії цей товар продається філії в США, що додасть ще 10 доларів витрат. Філія в США продає цей товар американському покупцеві за 200 доларів. Ставка податку в Британії – 30 %, в Ірландії – 16 %, а в США – 35 %. Можливі два сценарії (сценарій А та сценарій Б).

Таблиця 2. Мінімізаторські «ігри», сценарій А

Британія	Ірландія	США
вироблено за 100 дол.	додано 10 дол. витрат	додано 10 дол. витрат
продано в Ірландію за 120 дол.	продано в США за 160 дол.	продано американському покупцеві за 200 дол.
прибуток до оподаткування 20 дол.	прибуток до оподаткування 30 дол.	прибуток до оподаткування 30 дол.
ставка податку 30 %	ставка податку 16 %	ставка податку 35 %
сплачено податок 6 дол.	сплачено податок 4,8 дол.	сплачено податок 10,5 дол.
Загальний прибуток до оподаткування = $200 - 100 - 10 - 10 = 80$ (дол.)		
Загальний податок сплачено = $6 + 4,8 + 10,5 = 21,3$ (дол.)		
Загальний прибуток після оподаткування = $80 - 21,3 = 58,7$ (дол.)		

У цілому, з урахуванням того, що за вхідними даними за схемою толінгу всі чотири алюмінієвих заводи віддають компанії «RUAL Trade Limited» 88 % від 2400 тис. тонн виробленого ними алюмінію, доходи компанії в середньому будуть становити:  $641 * 2\,400\,000 * 0,88 = 1,354$  млрд дол.

Тобто йдеться про виведення від оподаткування (ухилення або втечу) компанією «RUAL Trade Limited» коштів на суму 1,354 млрд дол. на рік.

Ще однією схемою ухилення від оподаткування є застосування міжнародних трансфертних цін, що призводить до зниження суми сплачених податків. Трансфертна ціна – це ціна, яка встановлюється між організаційними одиницями однієї компанії, це ціна, яка сплачується за трансферт товарів або послуг між філіями однієї транснаціональної компанії (ТНК). Багато ТНК виробляють товар в одній країні, продають його в іншій, або вимагають від власних філій оплати деяких послуг, які надає ТНК. Ці трансфертні ціни можуть використовуватися, навіть якщо фактично товар або послуга не перетинає кордонів.

У сценарії А, що відображений у табл. 2, трансфертна ціна між Британією та Ірландією становить 120 дол. Оскільки, щоб виробити товар у Британії, необхідно було витратити 100 дол., прибуток до оподаткування в Британії становитиме 20 дол. із ставкою податку 30 %, тобто філія в Британії сплатить 6 дол. податку. Ірландська філія платить трансферт 120 дол., додає 10 доларів затрат і продає товар американській філії за 160 дол. Прибуток до оподаткування в Ірландії становитиме 30 дол., ставка податку – 16 %, сума податку – 4,8 дол. Американська філія купує товар за 160 дол., додає ще 10 доларів затрат і продає американському покупцеві за 200 дол. Прибуток до оподаткування в США становить 30 дол., ставка податку – 35 %, сума податку – 10,5 дол. Отже, загальний прибуток до оподаткування по всіх трьох філіях – 80 дол., загальна сума податку, сплачена в різних країнах – 21,30 дол., а чистий прибуток – 58,7 дол. Проте ця ТНК може встановити такі трансфертні ціни, які б сприяли переведенню прибутку до юрисдикції з низькими податками.

Таблиця 3. Мінімізаторські «ігри», сценарій Б

Британія	Ірландія	США
вироблено за 100 дол.	додано 10 дол. витрат	додано 10 дол. витрат
продано в Ірландію за 110 дол.	продано в США за 185 дол.	продано американському покупцеві за 200 дол.
прибуток до оподаткування 10 дол.	прибуток до оподаткування 65 дол.	прибуток до оподаткування 5 дол.
ставка податку 30 %	ставка податку 16 %	ставка податку 35 %
сплачено податок 3 дол.	сплачено податок 10,4 дол.	сплачено податок 1,75 дол.
<b>Загальний прибуток до оподаткування</b> = $200 - 100 - 10 - 10 = 80$ (дол.)		
<b>Загальний податок сплачено</b> = $3 + 10,4 + 1,75 = 15,15$ (дол.)		
<b>Загальний прибуток після оподаткування</b> = $80 - 15,15 = 64,85$ (дол.)		

Сценарій Б (табл. 3) передбачає зміну трансфертної ціни між Британією та Ірландією з 120 дол. до 110 дол., а ціни між Ірландією та США з 160 дол. до 185 дол. Решта даних залишається незмінною. Нові ціни дозволяють перевести більше прибутків до ірландської філії, де податки найнижчі. Чистий прибуток від такої простої зміни трансфертних цін змінюється з 58,7 дол. до 64,85 дол.

Обидва сценарії демонструють важливість податкового планування для ТНК. Звичайно, наведений приклад є спрощеним, адже в ньому проігноровано тарифи та валютні обмеження, які уряди країн можуть вводити, щоб обмежити подібну практику.

Розглянемо, хто при сценаріях А та Б програє, а хто виграє від подібної зміни цін.

По-перше, виграє сама ТНК.

По-друге, виграє ірландський уряд, оскільки отримує більше податку. Ірландський уряд також може вигравати від зростання робочих

місць та економічної активності в ірландській філії.

По-третє, менеджери цієї філії також можуть отримати преміальні за рахунок збільшення прибутку філії.

Програють менеджери філій у Британії та США, оскільки можуть отримати меншу платню через зниження прибутків філій. Також програють і уряди цих країн через скорочення податкових надходжень.

Варто підсумувати, що мінімізація податкових платежів є однією із загроз для повноцінного розвитку держави, оскільки призводить до падіння доходів до бюджету, а отже, до послаблення можливостей держави щодо виконання своїх соціальних та інших функцій. Тому державна податкова політика країни має бути орієнтована на підвищення дієвості податкової системи і концентруватись не тільки на фіскальній функції податків, а й на регулюючій (стимулюючій) їх складовій.

#### Список літератури

1. Міжнародна економіка / за ред. Ю. Г. Козака. – К. : ЦУЛ, 2008. – 1117 с.
2. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектора / Дж. Е. Стігліц. – К. : Основи, 1998. – 856 с.
3. Годме П. М. Финансовое право / П. М. Годме. – М., 1978. – 341 с.
4. Глуценко С. В. Кредитний ринок: інститути та інструменти : навч. посіб. / С. В. Глуценко. – К. : Вид. дім «Києво-Могилянська академія», 2010. – 153 с.
5. Jesper Roine. The Political Economics of not Paying Taxes // Public Choice, Springer. – Vol. 126 (1), January. – 2006. – P. 107–134.
6. Cahiers de Droit Fiscal International. Volume LXXXVa "Tax treatment of hybrid financial instruments in cross-border transactions". Kluwer Law International. IFA 2000. General Report. – P. 504.

*S. Glushchenko, M. Kazakova*

## THE TAX MINIMIZATION SCHEMES: FOREIGN AND UKRAINIAN PRACTICE

*The essence, mechanisms and examples of usage of the tax minimization schemes are made. Used the experience of European countries, Russia and Ukraine.*

**Keywords:** taxes, tax evasion, escape from paying taxes, offshore area, and transfer prices.

*Матеріал надійшов 05.02.2014*